

# Championnes

des idées et des ressources pour les femmes chefs d'entreprise

## Secrets de championne

### 1 Étudiez le marché.

Puis déterminez ce que votre situation financière vous permet de faire et agissez sans tarder.

### 2 Surveillez vos finances attentivement.

Prévoyez un coussin de six mois quand vous évoluez en terrain inconnu.

### 3 Choisissez de bons conseillers.

Vous aurez besoin d'un comptable, d'un banquier, d'un conseiller financier (à titre professionnel et personnel), d'un avocat et d'un assureur.

### 4 Apprenez à maîtriser l'équilibre travail-famille.

« Je vais travailler chaque matin, quitte le bureau à 18 h et ne travaille pas le week-end. Je sais quand éteindre mon téléphone portable. Je gère mon emploi du temps et ma productivité n'en souffre pas. »

Voir notre article complet sur Mme Betty Thomas, chef d'entreprise, en page 2.

## table des matières

Profils de championne ..... 2

Conseils, croissance et rentabilité ..... 3

Championnes du marché des femmes d'affaires ..... 4

Services et programmes pour femmes chefs d'entreprise ..... 4

L'association virtuelle décolle ..... 7

Ressources : servez-vous ..... 8

## initiatives | instantané

# Décollage du réseau des femmes d'affaires

Les 120 Canadiennes qui se sont rendues à Washington l'automne dernier pour participer à la première **mission commerciale des femmes d'affaires du Canada** avaient le sentiment de vivre un moment historique. « Tout est parti de là », explique Mme Bianca Battistini, conseillère en commerce international, évoquant l'incroyable courant de communication qui s'est établi entre les femmes d'affaires cette année.

« Nous avons constaté à Washington qu'il existe un problème de communication entre le privé et le gouvernement en ce qui concerne les femmes qui exportent. Cela explique pourquoi nous n'obtenons pas les outils dont nous avons besoin, » commente Mme Battistini, organisatrice du groupe de réflexion **Commerce 98**, qui s'est réuni à Magog (Québec) en septembre pour améliorer le dialogue. Le dynamisme des 120 ambassadrices a fait bouger les choses, selon elle : « Nous avons décidé qu'il était temps d'agir au lieu de réagir. »

Les préparatifs du premier **Sommet commercial des femmes Canada / États-Unis** vont bon train (Toronto, 17 au 21 mai 1999). Si votre entreprise est prête à se lancer dans l'exportation, cette manifestation vous y aidera. Le sommet - présidé par M. Sergio Marchi, ministre du Commerce international - est ouvert à 150 femmes d'affaires canadiennes et à 150 femmes d'affaires américaines, explique Mme Andrina Lever, directrice du comité organisateur.

L'ordre du jour prévoit des jumelages d'entreprises, des séminaires et des ateliers, des visites sur le terrain, des réunions-contacts et des débats sur les politiques gouvernementales. Le groupe de travail **Commerce 98** dévoilera ses recommandations sur l'élimination des barrières commerciales qui entravent l'action des femmes et des idées pour stimuler les exportations.

**Pour être admise en qualité de déléguée, vous devez posséder une entreprise dont les produits ou services sont prêts à être commercialisés chez nos voisins du sud et, au préalable, manifester votre intérêt en remplissant un formulaire. Tél. (416) 920-5114 ; courriel : andrina@ibm.net**

**site Web : www.businesswomensummit.com**  
**Un comité de sélection indépendant choisira les participantes d'ici à la fin de l'année. Les frais d'inscription sont de 600 \$.**

En vue du sommet, le ministre du Commerce international a mis sur pied la **Coalition pour la recherche commerciale** (CRC) et lui a demandé de recueillir des données sur les exportatrices et sur les obstacles qu'elles rencontrent. Les résultats, qui seront communiqués lors de la Journée internationale de la femme (8 mars 1999), serviront de point de

**« Un tel travail de défrichage est unique au monde ! »**

JoAnna Townsend  
Directrice, Coalition pour la recherche commerciale

départ au débat sur la politique commerciale pendant le sommet et donneront lieu à des propositions qui pourraient remonter jusqu'au Conseil des ministres et au Congrès.

L'étude de la CRC portera sur 2 000 femmes chefs d'entreprise des différentes provinces. Pour plus de renseignements, communiquez avec Mme JoAnna Townsend, directrice des services à l'exportation, Petites et moyennes entreprises, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, au 613 944-0017 ou par courriel : JoAnna.Townsend@extott16.x400.gc.ca

## bienvenue | message



Quelle époque pour les femmes chefs d'entreprise ! Les réseaux, les manifestations et les ressources se multiplient, axés

sur les véritables besoins des championnes de l'entrepreneuriat telles que vous. Les possibilités de croissance sont illimitées.

Vous découvrirez dans *Championnes*, des projets, des renseignements et des articles qui vous aideront. Que vous soyez nouvelle en affaires ou que vous cherchiez à grandir et à prospérer sur les marchés étrangers, vous trouverez ici de quoi piquer votre curiosité.

Quand nous avons décidé, il y a trois ans, que le secteur des femmes chefs d'entreprise serait l'un de nos marchés prioritaires, nous ne prétendions pas avoir réponse à tout. À dire vrai, nous ne connaissions même pas toutes les questions. Nous avons donc créé un comité consultatif des femmes chefs d'entreprise, où siègent des femmes d'affaires de premier plan. Elles attirent notre attention sur ce qui compte à vos yeux et nous aident à accélérer la mise en place de solutions pratiques.

Notre ambition est de devenir l'institution financière privilégiée des femmes d'affaires. Vous exigez que votre banque vous prenne au sérieux et vous appuie. Vous ne serez pas déçue.

Vous constaterez en page 4 que nous réagissons à ces attentes. Nous sommes convaincus que notre réussite passe par la prospérité de votre entreprise.

*Championnes* a l'ambition d'être une source d'information et d'inspiration. Avec votre aide, ce projet deviendra réalité.

Anne

Anne Sutherland  
Première vice-présidente  
Service à la PME, Banque Royale



## marché des femmes d'affaires | championne

Quand on a demandé à Mme Candace Cousins d'être en C.-B. la coordonnatrice des Championnes du marché des femmes d'affaires, elle était persuadée que trois heures par mois suffiraient. « Trois heures par jour ! » s'exclame Mme Cousins, directrice de comptes, service à la PME, Banque Royale, depuis cinq ans.

Qu'il s'agisse d'organiser une conférence sur la gestion ou de recueillir les conseils d'éminentes femmes d'affaires pendant une réunion, Mme Cousins est déterminée à promouvoir la collaboration entre femmes. « Mes invitées sont ravies de se rencontrer et d'étendre leur réseau de relations, » insiste-t-elle.



betty Thomas

De cascadeuse à productrice. Ce n'est pas nécessairement la voie normale pour devenir chef d'entreprise, mais c'est exactement ce qu'a fait Mme Betty Thomas. Les cascades en voiture l'ont conduite aux affaires et à son métier. « Adieu les tête-à-queue et les tonneaux !, » explique ce bout de femme de 1,55 m, propriétaire de Thomas Special Effects. La société possède et loue du matériel et des services qui servent à créer des effets spéciaux pour le cinéma. Ses clients portent des noms prestigieux : MGM, Disney, Warner Bros., Universal et Fox.

Mme Thomas s'est lancée en affaires en 1978, avec Jean, son mari. Cascadeur lui-même, il lui a montré les ficelles du métier. En plus de faire des acrobaties, elle

nom :	Candace Cousins
poste :	directrice principale de comptes
succursale :	Centre des services aux entreprises, North Vancouver
dernière réalisation :	à mis en nomination sa cliente, Mme Betty Thomas, lauréate du Prix canadien de l'entrepreneuriat féminin de 1998
citation :	« Ce rôle de championne du marché des femmes d'affaires est passionnant. »
lieu :	Vancouver (C.-B.)

Mère de deux enfants, et en quête d'un MBA, Mme Cousins n'ignore rien des subtilités de l'équilibre travail-famille, auquel nombre de ses clientes font face. Elle a commencé à mettre sur pied des forums bien-être et santé consacrés aux femmes et veut lancer une fondation pour les femmes de C.-B.

## cliente | championne

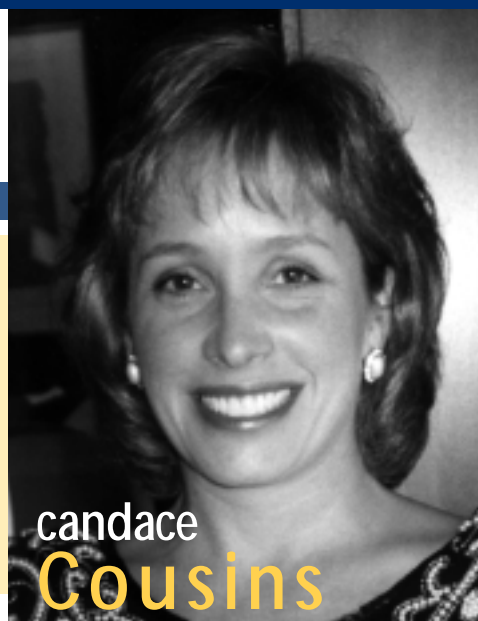
nom :	Betty Thomas
poste :	présidente et chef de la direction
dernière réalisation :	lauréate en 1998 du Prix canadien de l'entrepreneuriat féminin dans la catégorie Retombées sur l'économie locale
citation :	« J'ai beaucoup de chance d'avoir autant d'énergie et d'optimisme. »
lieu :	Vancouver (C.-B.)

coordonnait les cascades et veillait à la fabrication des accessoires et à l'administration. « Sortie tout droit de l'immobilier, je ne connaissais rien du monde du cinéma. Alors les cascades ! Je ne possédais même pas de jeans, » s'exclame-t-elle. « Mais je ne regrette pas le passé. »

La perte de son mari, décédé d'une tumeur au cerveau en 1994, a ébranlé Mme Thomas pendant près d'un an. « J'ai perdu mon meilleur ami, mon mari et mon associé. » Prenant son courage à deux mains, elle a essayé de vendre l'entreprise.

Ayant perdu toute capacité de produire des effets spéciaux après le décès de Jean, elle a été tentée d'abandonner. « J'ai décidé de conserver l'entreprise - pour des raisons sentimentales au début, admet-elle. Il m'a fallu du temps pour réaliser que j'avais acquis ma propre réputation. »

C'est en 1997 qu'elle a eu l'occasion de mettre en scène sa première série télévisée, John Woo's Once A Thief, à Toronto. Au cours des neuf mois qu'elle a passés loin de chez elle - et après mûre réflexion - Mme Thomas a décidé de refaire sa vie et de diversifier ses activités.



candace Cousins

« Le financement n'est pas la seule préoccupation des femmes d'affaires, explique-t-elle. Souvent, elles doivent se démener entre leurs occupations et leur vie de famille. Nous, banquiers, devons en prendre conscience et les aider à relever ces défis. »

Cet été, elle a ouvert un studio de production dans les locaux de 2 000 m<sup>2</sup> de l'entreprise à North Vancouver. Ses premiers clients, Rainmaker Digital Pictures et Disney, ont loué le studio pendant six semaines pour le tournage d'un téléfilm.

Dans un secteur à domination masculine où on n'avait jamais vu de femme à la tête d'une entreprise de trucs mécaniques, Mme Thomas ne s'est jamais sentie intimidée. Elle attribue ce comportement à l'influence de sa mère et à celle de son mari.

« Mon matériel et mes employés parcourent le monde, dit-elle fièrement. Sept années au Tibet, tourné en Argentine, Cliff Hanger, en Italie, Le retour du petit panda, en Chine, etc. »

Défricheuse dans un monde de cascadeurs - des hommes portant perruque jouaient les rôles de femme quand elle a commencé -, Mme Thomas a laissé à d'autres les voltiges. « J'ai arrêté avant qu'on dise que j'étais trop vieille. Et surtout, j'en avais marre de prendre des coups, » s'exclame la surprenante et pétillante Mme Thomas.

N'étant pas du genre à s'apitoyer sur les difficultés ni sur son sort, elle préfère mordre dans la vie à belles dents. Ses activités de production la stimulent. Elle a plusieurs projets au feu, dont un documentaire, et négocie les droits de production d'un roman.

« Je fais un métier merveilleux ! » conclut Mme Thomas sur un ton qui confirme que rien n'arrêtera cette chef d'entreprise peu ordinaire.

## Conseils, croissance et rentabilité

Si vous avez des sueurs froides à l'idée de consulter un bilan, Mme Joanne Thomas Yaccato, auteur de *Balancing Act: A Canadian Woman's Financial Success Guide* et spécialiste des questions concernant les femmes d'affaires, donne ce conseil : « Au départ, je ne connaissais pas la différence entre les comptes clients et les comptes fournisseurs. À mes yeux, la gestion financière était du ressort des comptables. Je sais désormais que la sécurité de mon entreprise dépend de ma compétence en la matière et non sur celle de mon comptable. »

## Conception

## Établissez vos critères de réussite.

Le bon sens commande d'opter pour la formule qui a les plus grandes chances de succès. Mais comment saurez-vous que vous avez réussi ? Là encore, femmes et hommes ne sont pas toujours d'accord. L'adage selon lequel « il n'y a que l'argent qui compte » ignore totalement certaines des raisons qui motivent les femmes à se lancer en affaires. Vous devrez établir dès le départ le rendement cible de vos investissements personnels et financiers. L'exercice n'est pas évident, mais le temps que vous y consacrerez sera aussi rentable qu'une étude de marché. Vous disposerez d'un repère en cas d'évolution rapide ou de turbulences. Le secret est de parvenir à concilier les objectifs financiers et émotionnels. Si vous voulez un revenu de 100 000 \$, mais que vous ne pouvez travailler que deux jours par semaine, vous visez peut-être des cibles incompatibles. Hiérarchisez vos priorités et examinez-les à la lumière de vos besoins. Établissez les critères auxquels vous mesurerez votre réussite. Naturellement, ces paramètres évolueront avec le temps.

## Naissance

## Créez une entreprise viable.

Votre entreprise doit passer le test de la réalité avant d'arriver au stade où elle vous sera utile. Vous devrez apprendre à gérer la trésorerie - oxygène de l'entreprise. La façon dont vous vous y prendrez fera le succès ou l'échec du projet. Avant même d'ouvrir les portes, vous devrez calculer les sommes à emprunter jusqu'à ce que l'entreprise s'autofinance. Sinon vous risquez d'être à court de capitaux dès le début. Un bon budget vous aidera à établir vos prix et à générer une marge cohérente avec vos objectifs personnels et financiers. Faites appel à un comptable et demandez-lui de vous apprendre à faire des prévisions. Ne perdez pas vos objectifs de vue. Créer une entreprise viable, c'est construire les fondations d'un ensemble qui atteindra le rendement émotionnel et financier que vous visez - arriver à un seuil de rentabilité ou rester le matin jusqu'à 10 h près de vos enfants.

## championnes | citations

« Nous, femmes d'affaires, n'éprouvons pas le besoin impérieux d'être les plus fortes, mais nous devons élargir nos horizons. Nous devons prendre conscience de nos points forts, nouer des alliances avec d'autres chefs d'entreprise et en faire une stratégie de croissance. »

Donna Messer, présidente  
Connect Us Communications Canada  
Toronto (Ontario)

Les femmes et les hommes ont une conception très différente du travail, de l'argent et de la réussite, ajoute Mme Thomas Yaccato, présidente de Women and Money Inc. En collaboration avec Mme Paula Jubinville, comptable et conseillère en gestion, AQUEOUS Advisory Group, elle a rédigé un autre livre, *Raising Your Business: A Canadian Woman's Guide to Entrepreneurship* (Prentice Hall, 1998). En voici quelques extraits, consacrés aux dimensions financières de la croissance de l'entreprise.

## Première année

## Un bon pilote regarde aussi le tableau de bord.

La première année, l'obsession de « vendre » peut vous faire oublier l'origine des contrats, leur intérêt et le prix facturé. Les femmes sont généreuses par nature et par éducation. Répondez à ces cinq questions. Cela vous aidera à prendre de meilleures décisions. D'où vient votre chiffre d'affaires ? Analysez-le sous différents angles - par famille de produits ou de services, par client ou par type de clients, par mois, par saison. D'où tirez-vous la majorité de vos bénéfices ? Étudiez les marges brutes selon les mêmes critères que les ventes. Où va l'argent ? Surveillez les dépenses par catégorie et en pourcentage du chiffre d'affaires. Respectez-vous votre plan ? Comparez les ventes, la marge brute et les frais au budget. Rentre-t-il plus d'argent qu'il n'en sort ? Les réponses vous diront si vous pouvez rester en affaires, vivre de l'entreprise et la développer.

## L'enfance

## Priorité à la rentabilité et à la marge.

Au cours de cette phase de croissance rapide, la tentation est de vendre de tout à tout le monde. Il importe pourtant de canaliser la première poussée de croissance. Vous devez éviter la chausse-trape des frais qui grimpent plus vite que le chiffre d'affaires ou la marge. Vous devez assumer la responsabilité financière de l'entreprise. Déléguez la comptabilité si vous voulez, mais pas la gestion financière - qui n'est pas la comptabilité, mais la connaissance intime de l'entreprise. Essayez de maîtriser les deux volets de l'équation du profit : les recettes et les dépenses. Quel est le vrai prix de revient d'une vente ? Combien de temps faut-il pour convertir une vente en liquide ? Faites-vous des bénéfices ou perdez-vous de l'argent ? Quel chiffre permettra de respecter vos objectifs de rentabilité ? Le suivi attentif des marges vous aidera à décider que tel produit ou client coûte plus qu'il ne rapporte, à accepter ou à refuser un contrat, à augmenter vos prix ou à serrer les frais.

**Vous trouverez d'autres conseils dans *Raising Your Business* - comment obtenir une juste rémunération, ne pas se placer sous la dépendance d'un seul client et apprendre à savourer la vie. En librairie dès l'automne.**

« Quand on rencontre un mur, on peut y laisser un graffiti, le contourner, l'escalader ou le raser. Pourquoi reculer ? »

Hilda Broomfield-Letemplier, présidente  
Pressure Pipe Steel Fabrication Ltd.  
Goose Bay (Labrador)



## championnes du marché des femmes d'affaires

Pour de plus amples renseignements sur les services et programmes de la Banque Royale destinés aux femmes chefs d'entreprise, veuillez communiquer avec la championne de votre région :

**Colombie-Britannique**  
Candace Cousins, Vancouver  
Tél. (604) 981-7805  
candace.cousins@royalbank.com

**Alberta**  
Debbie Wilton, Edmonton  
Tél. (403) 448-6608  
debbie.wilton@royalbank.com

**Saskatchewan**  
Jan Ursu, Regina  
Tél. (306) 780-2504  
jan.ursu@royalbank.com

**Manitoba**  
Carrie Lagasse, Winnipeg  
Tél. (204) 988-6058  
carrie.lagasse@royalbank.com

**Ontario**  
Anna De Rosa, Ontario  
Tél. (905) 332-2696  
anna.derosa@royalbank.com

Rita Chan, Toronto  
Tél. (416) 974-8833  
rita.chan@royalbank.com

Kathie Emms, Ottawa  
Tél. (613) 564-4884  
kathie.emms@royalbank.com

**Québec**  
Nadia Michael, Montréal  
Tél. (514) 874-3191  
nadia.michael@royalbank.com

Rafik Ackad, Direction du Québec  
Tél. (514) 874-5264  
rafik.ackad@royalbank.com

Valdina Di Betta, Montréal Ouest  
Tél. (514) 856-8612  
valdina.dibetta@royalbank.com

**Atlantique**  
Karen MacPherson, Halifax  
Tél. (902) 421-7951  
karen.macpherson@royalbank.com

## conseil consultatif

Un conseil consultatif des femmes chefs d'entreprise, composé d'éminentes femmes d'affaires et conseillères commerciales, aide la Banque Royale à répondre aux besoins des femmes propriétaires d'entreprise.

## Nous avons promis de vous aider et de vous apporter des idées originales en matière de réseaux et de perfectionnement.

### mentorat

- Avec l'appui de la Banque Royale, les **Uniquely Creative Arts Shows** de Colombie-Britannique, d'Alberta et d'Ontario aident les chefs de micro-entreprise à se familiariser avec la vente en gros par le biais des foires commerciales. Ce programme comprend une initiation à l'appel d'offre, au cours de laquelle l'intéressé bénéficie de commentaires sur ses produits et apprend à en améliorer l'attrait commercial. Bon nombre des participants sont des femmes et des jeunes.  
Rens. 1 800 672-0103
- Toronto - La Banque Royale est fière de commander le programme de mentorat personnalisé **Step Ahead**, destiné aux femmes qui veulent accélérer la croissance de leur entreprise. Les participantes bénéficient de l'expérience de mentors féminins, qui leurs suggèrent des stratégies de développement.  
Rens. (416) 410-5802

### perfectionnement et formation

- En vue de sensibiliser nos directeurs de comptes et nos employés à la discrimination fondée sur le sexe et à l'importance du marché des femmes, des séminaires **Servir les femmes** sont organisés dans toutes les régions du Canada par Mme Joanne Thomas Yaccato, chef d'entreprise et spécialiste reconnue des questions concernant les femmes d'affaires. Cette initiative a été qualifiée de meilleure pratique lors du forum 1998 de l'Association de coopération économique Asie-Pacifique, organisé à Taïpei sur le thème Gender and Lifelong Learning.
- La Banque Royale organise à l'échelle du pays des séminaires de deux jours, intitulés **Vos affaires**, à l'intention des femmes chefs d'entreprise. Sujets abordés : les principes élémentaires du marketing, les sources de financement, les éléments d'un plan d'entreprise et le réseautage (voir page 6).
- Le film vidéo éducatif **Women Entrepreneurs: Making a Difference**, récipiendaire d'un trophée,

- **Women In Film & Video, Vancouver - Programme de mentorat Moving Up.** Commandité par la Banque Royale, ce programme captivant a pour vocation d'aider les cadres de niveau intermédiaire à poursuivre ou débiter une carrière dans le cinéma ou dans les médias.  
Rens. (604) 685-1152
- **Les femmes et le monde des affaires.** Ce nouveau programme de financement régional dans les provinces de l'Atlantique est épaulé par la Banque Royale. Il a pour objet d'apporter du financement aux femmes chefs de micro-entreprise et de les aider par le biais du mentorat.  
Rens. (902) 562-8845

entend donner aux jeunes femmes l'envie de développer leur esprit d'entreprise. Le film est financé par la Banque Royale, en collaboration avec Femmes entrepreneurs du Canada et d'autres partenaires. Il est distribué à l'échelle de l'Amérique du Nord (voir page 8).

- **ViaSource<sup>mc</sup>** est un nouveau programme de la Banque Royale. Sous-produit de notre programme ViaTech<sup>mc</sup>, ViaSource a pour vocation de brancher les PME et les chefs d'entreprise sur les réseaux de ressources qui les aideront à exploiter et développer leur entreprise. Par le biais de groupes de discussion confidentiels qui comprennent des spécialistes de divers horizons - comptabilité, services bancaires, droit, marketing - les participants peuvent recevoir gratuitement des conseils et des avis sur les questions qui les préoccupent. Des équipes ViaSource sont en formation à l'échelle du pays. ViaSource pour les femmes entrepreneurs a été lancé à Montréal.

### femmes chefs d'entreprise parlons affaires

- La Banque Royale du Canada était le commanditaire principal de la première **mission commerciale des femmes entrepreneurs d'Équipe Canada** (Washington, novembre 1997). Conduites par M. Sergio Marchi, ministre du Commerce international, 120 femmes d'affaires se sont réunies afin de se familiariser avec l'exportation, améliorer leur réseau, sonder le marché et rechercher des occasions de partenariat dans les états du littoral de l'Atlantique.
- La Banque Royale est l'un des principaux commanditaires de la **Coalition pour la recherche commerciale**, créée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international dans le but de mieux connaître les exportatrices et de mettre au jour les obstacles qu'elles rencontrent. Ces questions seront abordées lors du sommet commercial de mai 1999.  
Rens. (613) 944-0017
- La Banque Royale figure parmi les instigateurs de la **mission commerciale virtuelle** sur les nouvelles technologies, dont l'objectif est d'aider les Canadiennes à faire du commerce avec la Malaisie et Singapour. Par le biais de rencontres par Internet et par vidéoconférence, ce projet pilote entend démontrer ce que les nouvelles technologies peuvent apporter au commerce international. Nous sommes persuadés que cette mission ouvrira la voie à des projets semblables.  
Info: www.vtmmission.com
- La Banque Royale a commandité le trophée **Women in Development 1998 (Canadian Awards for International Development)**, de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Ce trophée a été décerné à une entreprise dont le projet, du concept à la mise en œuvre, prévoyait des mesures concrètes pour intégrer les difficultés que rencontrent les femmes.  
Rens. (416) 798-8000, poste 290
- Conformément à sa promesse de créer et de promouvoir les relations commerciales entre les femmes d'affaires canadiennes et américaines qui s'intéressent à l'exportation, la Banque Royale commanditera le premier **sommet commercial des femmes Canada / États-Unis**, qui se tiendra à Toronto en mai 1999. Au cours de réunions de travail sur les politiques commerciales, les participants auront l'occasion de formuler des recommandations aux personnalités de haut niveau qui représenteront les gouvernements des deux pays. Cette manifestation viendra consolider les acquis de la mission commerciale des femmes d'affaires qui s'est rendue à Washington en novembre 1997.  
Rens. (416) 920-5114  
www.businesswomensummit.com

### mentorat | conférences

- La Banque Royale, en collaboration avec Femmes entrepreneurs du Canada, était commanditaire principal du **congrès international de 1997 des Femmes chefs d'entreprises mondiales** (FCEM), organisme international qui réunit des femmes chefs d'entreprise de 33 pays.
- **Femmes entrepreneurs du Canada**, éminente association de femmes d'affaires, commanditée par la Banque Royale. Femmes entrepreneurs du Canada a des sections à Toronto et à Vancouver.  
Rens. (416) 361-7036
- La Banque Royale est associé fondateur d'un nouvel organisme national, **Femmes propriétaires d'entreprises du Canada inc.** (FPEC), qui se veut un moyen d'information, de formation et d'entraide pour les femmes propriétaires d'entreprise (voir page 7).  
Rens. 1 888 822-9262
- La Banque Royale commande les **trophées Women of Distinction, distribués par le YWCA Canada**. Ces distinctions sont remises à des femmes qui se sont distinguées dans leur secteur d'activité.  
Rens. communiquez avec le YWCA de votre région.

### marché des femmes d'affaires bureau national

Pour en savoir plus sur l'un ou l'autre de ces programmes, communiquez avec :

Mme Betty Wood  
Première directrice nationale  
Stratégies de marketing  
Service à la PME  
Tél. (416) 974-0669  
Télé. (416) 974-5155  
betty.wood@royalbank.com

Mme Susan Armstrong  
Directrice  
Soutien du marché, PME  
Tél. (416) 974-6215  
Télé. (416) 974-5155  
susan.armstrong@royalbank.com

« Nous avons recommandé de nombreuses clientes à des représentants de la Banque Royale qui cherchent à aider les femmes chefs d'entreprise. Nous les avons trouvés particulièrement serviables et soucieux d'aider les gens à obtenir du financement. »

Mme Barbara Thrasher  
Directrice générale  
Communicating Power Inc., et  
coauteur de Smart Women  
(Macmillan Canada, 1998)

« Je suis impressionnée par le nombre de projets et commandites qu'anime la Banque Royale. Cela permet aux nouveaux chefs d'entreprise, comme moi, de trouver les renseignements et l'appui dont ils ont besoin. »

Mme Kim McArthur  
Présidente, McArthur & Co.  
Publishing Ltd.

**C**réés spécialement pour les femmes chefs d'entreprise, les séminaires Vos affaires, de la Banque Royale, sont animés, à l'échelle du pays, par des femmes chefs d'entreprise. On y aborde des sujets comme les éléments d'un plan d'entreprise, les principes fondamentaux du marketing, les sources de financement et le réseautage.

Lorsqu'on lui a demandé d'assister à une séance pilote de deux jours, Mme Lori Victor, propriétaire depuis 18 ans d'une entreprise de graphisme à Ottawa, a hésité : « Étant très occupée, je pensais que je n'avais pas les moyens de m'absenter ainsi ». Mme Kathie Emms, directrice de comptes, l'a convaincue du contraire. Mme Victor a été ravie de l'expérience.

## Expérience révélatrice

« J'étais très préoccupée, car mon mari venait de perdre son poste, se souvient-elle. À ce séminaire, j'ai rencontré des femmes qui étaient dans le même cas que moi. Cela m'a beaucoup aidée. Nous essayons toutes d'être des superwomen, ce qui n'est pas possible. Dans la salle, chaque participante avait probablement une histoire à raconter. »

Mme Victor a été impressionnée par la diversité des entreprises que des femmes possèdent et exploitent. « Les secteurs d'activités couvraient la totalité de l'échiquier économique - du conditionnement physique à l'agro-alimentaire. Les défis de celle qui dirige un cabinet d'avocats ressemblent beaucoup aux miens. Elle aussi doit faire des compromis entre le travail et la vie de famille. » Pour y parvenir, Mme Victor a choisi délibérément de demeurer seule dans son entre-

prise. « Je voulais être à l'aise, financièrement, mais je tenais à conserver une vie privée », explique-t-elle en citant pêle-mêle le temps passé avec son fils, le bénévolat, la courtepoinette et les promenades quotidiennes avec le chien.

## « On a dépassé le strict cadre des affaires et des services bancaires et cela m'a beaucoup aidée. »

Mme Lori Victor  
Participante au séminaire d'Ottawa

## L'art de l'équilibre travail-famille

Ravie des liens qu'elle a noués au cours du séminaire, Mme Victor a aussi apprécié la pertinence des conseils que donnaient les conférenciers, eux-mêmes chefs d'entreprise. « La comptabilité m'ennuie, admet-elle sans ambages, mais je connais maintenant la formule qu'applique la Banque quand un chef d'entreprise demande un prêt. » Elle a par la suite retenu les services de la comptable qui avait pris la parole pendant le séminaire. « Ces deux journées ont été passionnantes ! On a même parlé de l'équilibre travail-famille. On a dépassé le strict cadre des affaires et des services bancaires et cela m'a beaucoup aidée. Si les banquiers sont au courant des obstacles que rencontrent les femmes, ils seront plus compréhensifs si leur entreprise a des problèmes. »

L'expérience de Mme Victor souligne l'intérêt des séminaires éducatifs comme Vos affaires.

« Nous avons reçu d'excellents commentaires, de la part de néophytes et de celle de chefs d'entreprise chevronnées, explique Mme Debra Wilton, championne du marché des femmes d'affaires, pour la Banque Royale à Edmonton. Les participantes ont le sentiment d'avoir appris et ont apprécié le contact avec leurs semblables - au point de demander à être invitées à toute nouvelle initiative du genre. »

## Avantageux pour toutes

Mme Wilton a été témoin des réseaux à l'action quand les participantes ont commencé à s'échanger produits et services. À Ottawa, Mme Kathie Emms, de la Banque Royale, a déjà animé trois séminaires, et la liste d'attente est encore longue. « Nous avons même rencontré une resquilleuse, s'esclaffe-t-elle. Une cliente d'une autre banque prétendait avoir un compte chez nous tant le séminaire l'intéressait ! »

Même si Mmes Wilton et Emms conviennent que les prêts accordés aux femmes sont parfois modestes au début, la contribution que nous apportons à la croissance de leur affaire a des retombées bien particulières. « Nous avons le sentiment d'aider la collectivité et de permettre aux femmes de prospérer, explique Mme Emms. Ce que je ressens en fin de journée... l'esprit de camaraderie... la synergie... sont des satisfactions qu'on n'éprouve pas toujours quand on boucle une entente d'un demi-million de dollars. »

Pour participer à un séminaire Vos affaires, communiquez avec la championne Banque Royale de votre région (voir page 4).

## Place aux jeunes

- Sur cinq entreprises lancées par les moins de 30 ans, quatre le sont par des femmes.
- Le nombre des jeunes travailleuses autonomes (moins de 30 ans) a augmenté de 30 % entre 1991 et 1996 - 4 % chez les hommes.

## À l'étranger

- Au Canada, les travailleuses autonomes représentent 8,7 % de la main-d'œuvre féminine, contre 7,6 % aux États-Unis.
- Le Canada arrive en tête chez les pays de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) du point de vue de la représentation féminine dans les emplois autonomes hors sociétés ; les États-Unis sont deuxièmes.

Source : Industrie Canada et Statistique Canada

## association | zoom

### Sérieuses en affaires

Vous souhaitez entrer en relation avec d'autres femmes chefs d'entreprise au Canada ? Un organisme national peut désormais vous aider. **Femmes propriétaires d'entreprises du Canada inc.** (FPEC) a été créé en juin dans le but de tisser des liens entre les femmes chefs d'entreprise d'un océan à l'autre et de devenir leur porte-parole en matière de relations publiques et d'influence.

« Unies, nous pourrions parler à voix haute et affirmer notre sérieux, » expliquait Mme Deb Schmidt, présidente de l'organisme et propriétaire du restaurant Bonanza, Yorkton (Saskatchewan), lors du lancement du FPEC. L'événement a été

celébré par un lien audio entre des femmes d'affaires de sept autres villes. « Cette téléconférence symbolisait la multitude de contacts que le FPEC procurera aux femmes d'affaires du pays, » promet-elle.

Par le biais de son site web et d'une ligne sans frais, le FPEC propose de l'information économique, des rabais sur certains produits et services et des réseaux « virtuels ». Il permet et favorise les échanges de points de vue entre les femmes propriétaires d'entreprise. « Nous comptons plus de 1 200 adhérentes et leur nombre augmente tous les jours, » calcule Mme Bunny Segal, directrice générale, siège du FPEC, Toronto. Mme Segal assiste un conseil d'administration national, composé de femmes chefs d'entreprise de chaque province.

« Nos membres viennent de tous les horizons - vente au détail ou fabrication, explique Mme Segal. Dans 10 % des cas, leur chiffre

### Abonnement gratuit à Woman Newsmagazine

Les clients, nouveaux et existants, de la Banque Royale sont admissibles à un abonnement gratuit d'un an à *Woman Newsmagazine*, publication nationale de nouvelles et d'informations destinée aux Canadiennes. Pour bénéficier de cette offre de durée limitée, cadeau de la Banque, communiquez avec Mme Elizabeth Scott, éditrice, au 1 800 775-1238.

d'affaires dépasse le million. Nous les interrogerons régulièrement sur les questions qui les préoccupent. »

« À lire les sondages, le besoin d'un porte-parole des femmes chefs d'entreprise est clairement ressenti. Nous avons déjà entamé des discussions avec des représentants des gouvernements fédéral et provinciaux qui s'intéressent au monde des femmes d'affaires, »

explique Mme Schmidt.

### Avantages

- Réseaux virtuels avec d'autres femmes propriétaires d'entreprise du Canada
- Information économique et conseils
- Rabais sur des produits et services destinés aux entreprises
- Représentation au gouvernement sur les questions qui préoccupent les femmes propriétaires d'entreprise

« Nous avons reçu de nombreuses demandes de projets communs avec des associations de femmes d'affaires d'autres pays, ajoute-t-elle, précisant que le FPEC n'a pas la

vocation de remplacer les groupes existants. Le FPEC a l'ambition d'agir comme lien national et de parler à haute et intelligible voix au nom des femmes propriétaires d'entreprise. Nous avons trop de respect pour ces consœurs qui ont eu l'intelligence et la ténacité de créer les autres organismes, » souligne Mme Schmidt.

### Inscription à Femmes propriétaires d'entreprises du Canada inc.

Si vous vous inscrivez avant le 31 décembre 1998, vous deviendrez membre fondatrice et bénéficierez de l'adhésion gratuite pendant un an, offerte par la Banque Royale, commanditaire-fondateur.

Même si le FPEC est avant tout destiné aux femmes chefs d'entreprise, l'adhésion est ouverte à tous les Canadiens qui s'intéressent à l'information et aux relations d'affaires que procure cet organisme. Vous pouvez vous inscrire par téléphone ou par l'intermédiaire du site web.

Tél. (416) 236-2000 ou 1 888 822-9262 [www.wboc.ca](http://www.wboc.ca)



Women Business Owners of Canada Inc.

Femmes propriétaires d'entreprises du Canada inc.

## commerce | ressources

### Un bon tuyau

Que vous soyez exportateur novice ou chevronné, voici quelques tuyaux intéressants :

◆ [www.infoexport.gc.ca/businesswomen/menu-f.asp](http://www.infoexport.gc.ca/businesswomen/menu-f.asp) Nouveau site web de Les femmes d'affaires dans le commerce. Renseignements : Mme Roberta Cross, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, (613) 944-0634 ([roberta.cross@extott16.x400.gc.ca](mailto:roberta.cross@extott16.x400.gc.ca)).

◆ [www.strategis.ic.gc.ca](http://www.strategis.ic.gc.ca) Site d'information complet d'Industrie Canada - occasions d'affaires, commerce et investissement.

◆ **Équipe Canada Inc.** 1 888 811-1119. Guichet unique des programmes commerciaux du gouvernement et des services aux exportateurs canadiens. Des agents répondent à vos questions sur le commerce international et vous orientent vers le programme qui répond le mieux à vos besoins.

◆ **Société pour l'expansion des exportations.** Pour en savoir plus sur les produits de financement et d'assurance qui vous aideront à gérer les risques de l'exportation, communiquez avec un spécialiste des PME, au 1 800 850-9626. Renseignements : Mme Joanne Mariani, Mme Jen Empey, Mme Marie Sophie Blanchet.

◆ **Centres du commerce international (Industrie Canada)** - Services aux entreprises qui s'intéressent à l'exportation ou qui font déjà du commerce international. Communiquez avec le délégué commercial de votre région :

CB Rick Stephenson (604) 666-1443 [stephenson.rick@ic.gc.ca](mailto:stephenson.rick@ic.gc.ca)

AB Marilyn Wilson (403) 495-2957 [wilson.marilyn@ic.gc.ca](mailto:wilson.marilyn@ic.gc.ca)

SK Mona Taylor (306) 780-6124 [taylor.mona@ic.gc.ca](mailto:taylor.mona@ic.gc.ca)

MB Nicki Dewar (204) 983-2300 [dewar.nicki@ic.gc.ca](mailto:dewar.nicki@ic.gc.ca)

ON Candice Rice (416) 973-5157 [rice.candice@ic.gc.ca](mailto:rice.candice@ic.gc.ca)

QC Martine Joly-Mukhopadhyay (514) 283-1993 [jolymukhopadhyay.martine@ic.gc.ca](mailto:jolymukhopadhyay.martine@ic.gc.ca)

N.-B. Marcia Browne (506) 851-6468 [browne.marcia@ic.gc.ca](mailto:browne.marcia@ic.gc.ca)

NÉ Claudine Martell (902) 426-6360 [martell.claudine@ic.gc.ca](mailto:martell.claudine@ic.gc.ca)

IPÉ Fraser Dickson (902) 566-7443 [dickson.fraser@ic.gc.ca](mailto:dickson.fraser@ic.gc.ca)

TN Patricia Williams (709) 772-4590 [williams.patricia@ic.gc.ca](mailto:williams.patricia@ic.gc.ca)

## canada | statistiques

### Les femmes chefs d'entreprise, force économique grandissante

- Les femmes possèdent ou exploitent 30 % des entreprises du Canada (plus de 700 000).
- Le nombre de femmes chefs d'entreprise augmente deux fois plus vite que celui des hommes.
- Les entreprises possédées ou dirigées par des femmes représentent 1,7 million d'emplois, contre 1,5 million pour les 100 plus grosses entreprises du Canada.
- Les femmes sont à l'origine d'environ 40 % des nouvelles entreprises au Canada - 30 % de plus qu'en 1981.
- Le nombre de femmes dont l'entreprise est une société a plus que doublé en dix ans. Entre-temps, le nombre d'hommes dans le même cas n'a augmenté que d'un tiers.
- On prévoit que d'ici à l'an 2000, les femmes créeront la moitié des nouvelles entreprises du pays.
- Plus des deux tiers des travailleuses autonomes lancent leur propre entreprise. L'autre tiers en achète une.
- L'âge moyen des femmes propriétaires d'entreprise est de 45 ans - environ 80 % sont mariées et plus de la moitié ont des enfants.
- On constate une augmentation rapide du nombre de femmes qui sont propriétaires d'une entreprise de fabrication, de bâtiment, de transport ou de communication.
- Au Canada, un tiers des travailleurs autonomes sont des femmes - 19 % de plus qu'en 1975.

## Publications et ressources

- **Vos affaires** : Cette série de guides gratuits, rédigés par un groupe de spécialistes des PME, est une mine de renseignements sur le démarrage d'une entreprise. Titres : Prendre un bon départ, Savoir emprunter, La gestion de votre trésorerie.
- **Guides de ressources gratuits** pour les propriétaires de PME. Ils fourmillent de conseils et de stratégies utiles. Sujets :  
Le guide du financement des PME en direct  
Le guide de la gestion financière personnelle pour les propriétaires de PME  
Le premier guide annuel de l'exportation pour la PME canadienne  
Le guide de la gestion des ressources humaines pour les propriétaires de PME
- **Guides 10 minutes** : Rédigées par des chefs d'entreprise chevronnés, ces brochures gratuites abordent une foule de sujets, préparation à l'an 2000, faire des affaires sur Internet, l'euro, etc.
- **Pensez Grand**: Gratuit, ce logiciel de planification pour la PME peut être téléchargé du site Internet de la Banque ([www.banqueroyale.com](http://www.banqueroyale.com)).
- **Film vidéo: Beyond Boundaries: A Look at Exporting for Small Business**. Trois exportatrices canadiennes et des spécialistes du Groupe Financier Banque Royale donnent des conseils sur le commerce international. Gratuit.

## Produits et services

- **connect@ffaires<sup>mc</sup> Banque Royale** : Pour une somme modique, cette trousse vous permet d'accéder à Internet et aux services bancaires sur Internet. Elle a été créée à l'intention des clients du Service à la PME qui disposent d'un compte de dépôt d'entreprise en dollars canadiens. Les clients peuvent aussi installer un site web pour promouvoir leur entreprise et accéder au Réseau-ressources petites entreprises, véritable trésor d'information sur le monde des affaires.
- **Marge de crédit Banque Royale pour la petite entreprise<sup>mc</sup>** : Marge de crédit jusqu'à 35 000 \$, sans soucis et sans formalité de garantie. Facile à demander (formule d'une page) et conviviale. Accessible 24 h sur 24 à partir d'un guichet automatique bancaire, modalités de remboursement flexibles et rabais instantanés sur une foule de produits et services, des fournitures aux messageries.

Si ces ressources vous intéressent, communiquez avec un Centre des services aux entreprises de la Banque Royale. Vous pouvez aussi appeler au 1 800 Royal<sup>mc</sup> 7-0 (1 800 769-2570) ou consulter notre site web au [www.banqueroyale.com/pme](http://www.banqueroyale.com/pme)

## Vidéo

- **Women Entrepreneurs: Making a Difference** : Récipiendaire d'un trophée, ce film vidéo éducatif jette un éclairage intéressant sur les femmes chefs d'entreprise du Canada. Il a été créé dans le but de donner aux jeunes femmes l'envie de parvenir à leur indépendance économique. Réalisée par Positive Impact Productions et financée par la Banque Royale, en collaboration avec Femmes entrepreneurs du Canada et IBM, cette cassette vidéo - guide compris - est distribuée à l'échelle de l'Amérique du Nord. En Ontario, le gouvernement en a financé la distribution dans les écoles et bibliothèques de la province. Vous pouvez acheter la cassette par l'intermédiaire de la Fondation de Femmes entrepreneurs du Canada, (416) 361-9065, ou de McNabb & Connolly, distributeur d'ouvrages éducatifs, (905) 278-0566.

*« La façon dont ce film dépeint la réussite des femmes dans le monde des affaires est une source d'inspiration. »*

Mme Marilyn Goodchild  
Bibliothèque d'Aurora

## calendrier événements commandités par la Banque Royale

20 janvier 1999

Lancement de Step Ahead 1999, programme de mentorat personnalisé. Sous l'égide de Femmes entrepreneurs du Canada, le programme Step Ahead, de Toronto, fait appel à la technique mentor-protégé et comprend 10 séances de groupe mensuelles, consacrées aux meilleures pratiques. Rens. (416) 410-5802.

14 au 17 février 1999

Les Uniquely Creative Arts Shows ont été mis sur pied pour aider les chefs de micro-entreprise à aborder la vente en gros par le biais des foires commerciales. Calendrier 1999 : Edmonton, 14 au 17 février et 15 au 19 août ; Toronto, 21 au 24 février et 20 au 23 septembre ; Vancouver, 7 au 9 mars et 12 au 14 septembre. Rens. Impact Communications, 1 800 672-0103.

7 au 10 mars 1999

Mission commerciale des femmes d'affaires à Los Angeles, organisée par Femmes entrepreneurs du Canada, section C.-B. Rens. (604) 682-7390 ou [www.wec.ca](http://www.wec.ca)

8 mars 1999

Journée internationale de la femme. Des manifestations auront lieu dans votre région. Renseignez-vous.

17 au 21 mai 1999

Sommet commercial des femmes Canada / États-Unis, Toronto.  
Rens. Lever Enterprises (416) 920-5114 ou [www.businesswomensummit.com](http://www.businesswomensummit.com)

## Championnes est publié par la Banque Royale du Canada, Service à la PME

Rédactrice en chef : Susan Baka, Bay Communications Conception graphique : DUO Strategy and Design

**Suggestions et conseils.** Communiquez avec la rédactrice en chef :

Tél. (416) 410-1654 Télécopieur : (416) 467-4630 courriel : [sbaka50225@aol.com](mailto:sbaka50225@aol.com)

Pour de plus amples renseignements sur les programmes et services de la Banque Royale destinés au marché des femmes d'affaires, communiquez avec Mme Betty Wood, première directrice nationale, Stratégies de marketing, Service à la PME :

Tél. (416) 974-0669 Télécopieur : (416) 974-5155 courriel : [betty.wood@royalbank.com](mailto:betty.wood@royalbank.com)

**Banque Royale, Service à la PME**

1, Place Ville-Marie, 10<sup>e</sup> étage, Aile Est, Montréal, Québec, H3C 3A9

Parlez-nous de vous ! ▶▶▶▶

